

TECHNIQUE DE VENTE NIVEAU 1

L'objectif général

Permettre aux nouveaux commerciaux d'acquérir les techniques et réflexes pour faire vivre au client un parcours de rêve

Les objectifs spécifiques

- Connaître et acquérir les techniques et outils de vente
- Maîtriser les étapes de l'entretien de vente
- S'adapter aux nouveaux parcours d'achat des clients B to B

La cible

Tout commercial B to B en prise de fonction ou toute personne souhaitant acquérir les techniques de vente

Les plus de la formation

- Mise en situation durant la formation
- Partage boîte à outils des techniques de vente
- Support de formation

Durée de formation: 02 jours